Industry Canada Industrie Canada

SMALL Business QUARTERLY

VOL. 9, NO. 2, August 2007

www.strategis.gc.ca/SMEquarterly

PERFORMANCE

Trends

- **Job creation in Canada rose by nearly 285 000 jobs (2.1 percent) in the first quarter of 2007 compared with the same period in 2006. Small businesses (those with fewer than 100 employees) represented 27.7 percent of this growth, a decrease from the previous year, whereas medium-sized and large companies represented increases of 19.4 percent and 52.9 percent, respectively, over the previous year.**
- **The number of business establishments increased by 1.1 percent in December 2006 compared with December 2005.**
- **Total business insolvencies numbered 2099 in the first quarter of 2007, a drop of 9.2 percent from the first quarter of 2006.**
- **In the first quarter of 2007, self-employment numbered 2.5 million, a 1.26-percent increase from the first quarter of 2006.**
- **Total business loans outstanding[1] from chartered banks amounted to $115 billion in the first quarter of 2007, an increase of 9.5 percent from the same quarter in 2006. Small businesses represent 17.3 percent of the loans, the lowest within the past five years. Medium-sized businesses represent 31.6 percent of the loans.**

[1] Excluding non-residential mortgages, agricultural loans and customers' liability under acceptances.

COLLABORATIVE INNOVATION

In Canadian Small Firms

A new report commissioned by Industry Canada examines the factors that contribute to successful collaborative research and development (R&D) and commercialization. Although innovation has become a necessary component of a successful business strategy, for smaller firms with limited resources innovation also presents higher risks and challenges. Moreover, the ability to commercialize depends on other factors such as human resource strategies and management capabilities. Consequently, collaborative R&D and commercialization is particularly critical for small and medium-sized enterprises (SMEs) hoping to pursue innovative activities.

The report, which was prepared by Don Rumball for the Small Business Policy Branch of Industry Canada, examines the strategies for collaborative R&D used by five companies. Each company has engaged in a variety of collaborative activities with varying degrees of success. The findings provide insights on specific strategies used by firms involved in collaborative innovation.

Overall the case studies exhibit two broad categories of collaborative activities: "research push" and "commercial pull." Research-push collaborations include spinoffs from university laboratories and contract research performed by these

(continued on page 2)

CONTENTS

Business Insolvencies 3
Self-Employment 4
Job Creation 5
Financing 6
Business Establishments 7
Upcoming Events 8

Canada

(continued from page 1)

companies. Commercial-pull collaborations include sponsored research, joint ventures and technology watches (the latter is a process of networking with researchers to identify promising technologies as early as possible).

Many of the principal findings of the collaborative strategies used by the firms may seem self-evident, but no less important. All five cases demonstrated the absolute necessity of credible R&D for there to be any hope of collaboration. Without this, there would be no way to attract the key individuals needed for commercialization. As the cases clearly demonstrate, successful business development depends on key individuals who make an enormous difference but who are exceptionally difficult to find and recruit. Selection of the chief executive officer (CEO), for instance, was particularly important in many of the cases.

The study also highlighted that most commercialization results from "commercial-pull" projects where firms can identify breakthrough propositions for customers that anticipate customer needs and seek to satisfy them as efficiently as possible. The customer relationship, therefore, is fundamental to successful innovative activity.

Protection of intellectual property (IP), which is both expensive and time consuming, is discussed extensively in the report. Patents are not always the key to competitive success, particularly in industries that are moving so fast that patents become obsolete long before their expiry. SMEs adopt different strategies to protect IP. For instance, some SMEs seek to establish a niche market that is too small to interest large firms but which the small firm can dominate. On the other hand, where collaboration with larger firms is necessary, some SMEs cede IP ownership to the large firm in return for a guarantee of exclusive rights to supply the product.

One of the main barriers to collaboration is the ability to access potential partners — for SMEs new to R&D, these are researchers in the same field; for SMEs seeking joint ventures, potential partners include large firms. Establishing and building networks of stakeholders and sheer persistence appear to be the most promising solutions.

During the risky phase of business development between launching a spinoff and commencement of revenue flows, firms reported a lack of financing. Formal institutional investors are less suited to these kinds of investments so financing often needs to come from informal sources, including angel investors. As some of the cases indicated, informal financing needs to be encouraged to fill these specific financial needs.

The report makes some recommendations for successful collaborative R&D and commercialization, including the need to

- consolidate and serve networks of research institutions to give them critical mass;
- encourage angel investors to ameliorate the financing shortfall between the creation of spinoffs and revenue generation;
- encourage a culture of commercialization through university centres of research that would seek to attract top management talent; and
- provide access to advanced marketing expertise and contribute to bridge financing or access to financing partners.

The report can be found on the Small Business Research and Policy website at **www.strategis.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/en/rd02182e.html**.

2007-05594/

BUSINESS *Insolvencies*

In the first quarter of 2007, business insolvencies, which include bankruptcies and proposals,[1] totalled 2099 (Table 1), a 7.4-percent increase over the fourth quarter of 2006. Bankruptcies were up 6.6 percent to 1745, whereas proposals grew 11.3 percent to 354. Despite the increase in the number of insolvencies in the first quarter of 2007, the overall long-term trend remains downward. The first-quarter figure was the fourth lowest quarterly number of insolvencies over the 1993–2007 period.

Compared with the same quarter in 2006, both bankruptcies and proposals were down: 7.8 percent and 15.5 percent respectively. Overall, business insolvencies shrank 9.2 percent, the 13th consecutive year-over-year quarterly decrease.

Liabilities

Total liabilities of insolvencies in the first quarter of 2007 reached almost $4 billion, an increase of 260.5 percent compared with the previous quarter. This was the second highest level of insolvency liabilities recorded over the 1993–2007 time frame and the average liability was pushed to $1.9 million compared with $564 342 reported in the previous quarter. This increase was attributed to large liabilities associated with a couple of bankruptcies in the high-tech sector. Bankruptcy liabilities rose to $3.7 billion in the first quarter of 2007, which was more than triple the level in the fourth quarter of 2006 and compared with a year earlier. It was also the highest first quarter level over the entire 1993–2007 period.

Proposal liabilities, on the other hand, dropped 58.3 percent to $258.7 million in the first quarter of 2007 compared with the same quarter in 2006. The average proposal liability was $0.7 million, down from $1.5 million a year ago.

For more information on business insolvencies, visit the website of the Office of the Superintendent of Bankruptcy Canada at **www.osb-bsf.gc.ca**.

[1] Bankruptcy refers to the liquidation of the debtor's business assets and the end of the commercial entity's operations. Proposals involve the settling of debts between the debtor and its creditors while still allowing the business to continue operating.

Table 1: Total Insolvencies, Bankruptcies and Proposals and Associated Liabilities

	Insolvencies			Bankruptcies			Proposals		
	Volume	Liabilities ($ 000)	Average Liability ($)	Volume	Liabilities ($ 000)	Average Liability ($)	Volume	Liabilities ($ 000)	Average Liability ($)
Q1 2006	2 311	1 499 008	648 640	1 892	878 821	464 493	419	620 186	1 480 158
Q2 2006	2 167	1 871 368	863 576	1 802	1 489 546	826 607	365	381 823	1 046 090
Q3 2006	1 738	1 078 563	620 577	1 416	747 026	527 561	322	331 537	1 029 619
Q4 2006	1 955	1 103 288	564 342	1 637	781 801	477 582	318	321 487	1 010 965
Q1 2007	2 099	3 977 097	1 894 758	1 745	3 718 389	2 130 882	354	258 708	730 814
				% Change					
Q1 2006–Q1 2007	-9.2	165.3	192.1	-7.8	323.1	358.8	-15.5	-58.3	-50.6
Q4 2006–Q1 2007	7.4	260.5	235.7	6.6	375.6	346.2	11.3	-19.5	-27.7

Source: Office of the Superintendent of Bankruptcy Canada (**www.osb-bsf.gc.ca**).

SELF-
Employment

Using special tabulations from the 1990, 2000 and 2006 *Labour Force Survey*, Industry Canada's Small Business Policy Branch has examined the occupational profile of self-employed workers. Table 2 shows the breakdown by occupation for self-employed and paid employees.

The occupational composition of paid employees has been fairly consistent over the past decade. Over the same period, however, self-employed workers have been finding work in service-oriented occupations as opposed to primary occupations. Overall, the number of employees grew at an annualized rate of 0.5 percent between 2000 and 2006 compared with 0.2 percent for the self-employed. Compared with the 1990 to 2006 period, the number of self-employed grew at an annualized rate of 1.2 percent versus 0.8 percent for employees.

Self-employment in health, natural and applied sciences, and art, culture, recreation and sport witnessed the largest percentage increases over the 2000 to 2006 period at 0.8 percent, 0.6 percent and 0.5 percent respectively. Growth patterns were similar over the 1990 to 2006 period; however, natural and applied sciences occupations showed the largest growth at 3.5 percent, followed by health occupations at 2.7 percent.

Only occupations in primary industries saw losses in the number of self-employed workers (-0.4 percent). In fact, primary industries have witnessed the greatest reduction in the overall share of self-employed workers: 19.3 percent share in 1990 compared with 11.4 percent in 2006.

Management occupations continue to represent the largest concentration of self-employed workers in 2006 (20.2 percent). Also well represented among the self-employed were trades, transport and equipment operators (16.9 percent) and sales and services occupations (15.8 percent).

Table 2: Self-Employment by Occupation, Canada, 1990, 2000 and 2006

	Employees					Self-Employed				
	Percentage Distribution			Percentage Change		Percentage Distribution			Percentage Change	
Occupation	**1990**	**2000**	**2006**	**1990–2006**	**2000–2006**	**1990**	**2000**	**2006**	**1990–2006**	**2000–2006**
Business, finances and administration	21.3	19.1	19.5	0.5	0.6	8.9	10.0	10.4	1.8	0.4
Health occupations	5.5	5.5	6.2	1.3	0.9	3.5	4.4	5.1	2.7	0.8
Management occupations	7.4	7.7	7.2	0.7	0.2	20.3	19.6	20.2	1.2	0.3
Natural and applied sciences	5.6	7.0	7.2	1.8	0.6	3.0	4.8	5.4	3.5	0.6
Art, culture, recreation and sport	2.0	2.2	2.3	1.5	0.7	5.1	6.2	6.7	2.3	0.5
Social science, education and government	7.1	8.1	8.9	1.7	0.8	5.8	6.5	6.6	1.7	0.3
Primary industry	2.4	2.1	2.1	0.4	0.6	19.3	13.2	11.4	-0.8	-0.4
Sales and services occupations	24.0	25.3	25.1	1.0	0.4	15.8	16.5	15.8	1.2	0.0
Trades, transport and equipment operators	16.4	14.5	14.5	0.4	0.5	17.4	17.1	16.9	1.1	0.1
Occupations unique to processing, manufacturing and utilities	8.4	8.6	7.0	0.2	-0.3	1.1	1.7	1.7	2.9	0.2
Total, all occupations	100.0	100.0	100.0	0.8	0.5	100.0	100.0	100.0	1.2	0.2

Source: Statistics Canada, *Labour Force Survey*.

JOB *Creation*

The latest results from the *Survey of Employment, Payrolls and Hours* indicate that approximately 285 728 jobs were created within the first quarter of 2007 compared with the same quarter of 2006, registering a total of 13 728 455 jobs in Canada (Table 3). This represents an annual growth rate of 2.1 percent, which was 0.6 percentage points lower when compared with the same period in 2006.

The first quarter of 2007 saw a shift in the distribution of growth from small firms[1] to larger firms. Compared with the first quarter of 2006, the contribution to job creation by large firms rose from 47.8 percent to 52.9 percent, whereas the contribution by small firms decreased from 37.1 percent to 27.7 percent. Overall, among the three firm sizes, Canada experienced the highest job growth in medium-sized businesses over the period, followed by large firms.

Across the country the highest rate of job creation, over the first quarter of 2007, occurred in the Northwest Territories (6.4 percent), followed by Alberta (5.2 percent). Nova Scotia was the only region to experience a decline in job creation (-0.3 percent) over the period.

Alberta experienced the most job growth within the small and medium-sized business sectors, reporting 4.2 percent and 8.9 percent, respectively, for the first quarter of 2007. At the other extreme, Nunavut recorded a decline of 4.8 percent in small business employment.

[1] Small businesses have fewer than 100 employees, medium-sized businesses have 100–499 employees and large businesses have 500 or more employees.

Table 3: Year-Over-Year Change[1] in Payroll Employment[2] by Province and Territory, 1st Quarter 2007

	Change		% Contribution to Total Change (Number of Employees)								
Quarter	**%**	**Jobs**	**0–4**	**5–19**	**20–49**	**50–99**	***0–99***	**100–299**	**300–499**	***100–499***	**500+**
Q1 2006	2.7	351 389	5.2	10.7	11.7	9.6	*37.1*	14.4	0.7	*15.1*	47.8
Q2 2006	2.8	379 019	6.2	11.2	11.4	9.9	*38.7*	10.3	2.8	*13.0*	48.2
Q3 2006	2.5	332 268	4.9	8.1	10.0	9.7	*32.7*	8.6	4.0	*12.5*	54.8
Q4 2006	2.3	320 298	11.6	1.0	13.0	12.2	*37.8*	7.2	5.3	*12.6*	49.6
Q1 2007	2.1	285 728	-1.7	9.9	11.9	7.5	*27.7*	11.8	7.6	*19.4*	52.9
Province and Territory			**Growth Rates (%)**								
Newfoundland and Labrador	1.7	2 664	-3.7	2.7	4.6	8.3	*2.4*	1.9	24.9	6.9	0.1
Prince Edward Island	3.5	1 808	-6.6	2.5	-0.7	-9.3	*-2.3*	-9.1	20.0	*-1.1*	11.0
Nova Scotia	-0.3	-1 098	-1.0	3.2	5.8	-2.4	*1.9*	-5.8	20.4	*1.1*	-2.2
New Brunswick	1.1	2 959	-4.0	2.6	4.5	5.8	*2.3*	-0.4	-3.3	*-0.9*	0.5
Quebec	0.9	27 900	-3.8	-0.2	1.2	0.7	*-0.3*	1.2	-1.7	*0.4*	2.3
Ontario	1.8	92 116	0.4	2.0	1.1	1.4	*1.4*	2.5	5.4	*3.3*	1.6
Manitoba	2.1	10 779	-2.0	2.6	4.6	5.2	*3.0*	-1.1	-9.2	-3.5	3.2
Saskatchewan	2.1	8 568	2.3	-1.0	-1.8	-1.3	*-0.7*	-0.7	-9.2	-3.7	-2.8
Alberta	5.2	81 818	2.5	3.6	6.5	4.2	*4.2*	7.7	11.8	*8.9*	4.8
British Columbia	3.2	56 477	1.4	1.0	3.3	3.6	*2.2*	3.1	-2.0	*1.6*	5.1
Yukon[3]	1.0	164	-5.3	9.5	-10.4	-5.3	*-1.6*	-15.7	—	—	—
Northwest Territories[3]	6.4	1 352	-10.5	2.2	-0.4	7.7	*0.8*	-12.6	—	—	—
Nunavut[3]	2.2	220	1.0	-0.8	-10.8	-1.9	*-4.8*	10.2	—	—	—
Canada Total	**2.1**	**285 728**	**-0.5**	**1.5**	**2.4**	**2.0**	***1.5***	**2.3**	**3.9**	***2.8***	**2.5**

Source: Statistics Canada, *Survey of Employment, Payrolls and Hours*, March 2007.

[1] Year-over-year change in payroll employment is calculated as the variation between the level of employment in a given quarter and the level in the same quarter a year before.

[2] *Survey of Employment, Payrolls and Hours* data exclude self-employed workers who are not on a payroll and employees in the following industries: agriculture, fishing and trapping, private household services, religious organizations and military personnel of defence services. The data breaking down employment by size of firm also exclude unclassified industries.

[3] Data for firms with 300 or more employees in the territories are suppressed due to confidentiality restrictions but are included in the size category and territorial totals.

FINANCING

Small and Medium-Sized Enterprises in British Columbia

Statistics Canada's 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises* has been used to develop profiles of the financing needs and activities of small and medium-sized firms in each of the five regions of Canada — British Columbia, the Prairie provinces, Ontario, Quebec and the Atlantic provinces. Below is a summary of the profile for British Columbia; the profiles of the remaining four regions will be published on the SME Financing Data Initiative website at a later date.

Approximately 200 000 SMEs operate in British Columbia, representing 15 percent of all SMEs in Canada, which is slightly higher than the province's share of the Canadian population (13 percent).

SMEs in British Columbia are mostly small businesses,[1] with 97 percent employing fewer than 20 people. Of this amount, 49 percent are self-employed and a further 35 percent have 1–4 employees. This mirrors the distribution of SMEs in Canada, where 51 percent are self-employed and 33 percent have 1–4 employees. SMEs in British Columbia operate in all major industry sectors, with 79 percent in the services sector and 6 percent in knowledge-based industries (science and technology industries). This distribution is common to Canada as a whole.

One quarter of all SMEs in British Columbia applied for some form of external financing in 2004 (see Table 4). They typically sought debt financing (20 percent) for working capital, acquisition of fixed assets or debt consolidation. Only 1.1 percent of firms requested equity financing. The rate of request for debt financing (20 percent) was above the national average but lagged that of the Prairie provinces, whereas the rate of request for equity financing (1.1 percent) was just below the national average, as well as that in the Atlantic provinces, Quebec and Ontario. Risk capital is a growing source of capital among high-growth and technology-focused SMEs in British Columbia, spurred perhaps by provincial tax credit programs that encourage investments at the early stage of growth of firms.

The British Columbia profile can be found on the SME Financing Data Initiative website at **www.sme-fdi.gc.ca**.

[1] SMEs are defined as having fewer than 500 employees and less than $50 million in annual revenues.

Table 4: Financing Request and Approval Rates, 2004

Type of Financing		British Columbia	Prairie Provinces	Ontario	Quebec	Atlantic Provinces	Canada
		%					
Debt Financing	Request Rate	20	23	15	18	20	19
	Approval Rate	82	82	77	88	82	81
Lease Financing	Request Rate	4	5	2	3.2	3	3
	Approval Rate	88	99	98	97	94	96
Equity Financing	Request Rate	1.1	0.9	1.3	1.4	1.7	1.2
	Approval Rate*	78	—	—	—	80	—
Government Grant or Subsidy	Request Rate	1.8	6	1.5	3.1	3.9	3
	Approval Rate	—	72	72	68	80	70

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

* Data not available due to low quality or confidentiality concerns.

BUSINESS *Establishments*

The number of business establishments[1] recorded in Statistics Canada's *Business Register* at the end of 2006 was 2 311 337 (Table 5), an increase of 1.1 percent from December 2005. The number of firms in the indeterminate[2] category grew by 11 476, representing a 1-percent increase compared with the previous year. At the same time, the number of employer businesses grew by 14 771 over the 1 052 358 registered in December 2005, an increase of 1.4 percent.

For employer businesses, the share of business establishments across firm size has remained constant compared with 2005. Small businesses represented 97.6 percent of business establishments. However, within small businesses, the share of micro-businesses (fewer than 5 employees) increased, whereas the share of businesses with 5–99 employees decreased. Medium-sized enterprises represented 2.1 percent of employer establishments and large firms represented 0.3 percent of employer businesses in Canada.

Provincially, Alberta experienced the highest year-over-year increase at 3.9 percent, followed by British Columbia with 3.1 percent. A decline of 3.9 percent was seen in Prince Edward Island, the highest decrease across all provinces, followed by a decline of 3.1 percent in the Northwest Territories.

The distribution of business establishments by province was fairly stable compared with 2005. The majority of businesses (37.4 percent) are located in Ontario, followed by Quebec with 20.5 percent of all businesses. The Western provinces together represent 36.1 percent of businesses and the Atlantic provinces 5.6 percent.

[1] For an individual business establishment to be included in Statistics Canada's *Business Register*, the company to which it belongs must meet one of the following criteria: have at least one paid employee (with payroll deductions remitted to the Canada Revenue Agency), have annual sales revenues of $30 000, or be incorporated and have filed a federal corporate income tax return at least once in the previous three years. Some business establishments can belong to the same company, and each company owns at least one business establishment.

[2] The indeterminate category consists of incorporated or unincorporated businesses that do not have a Canada Revenue Agency payroll deductions account. The workforce of these businesses may consist of contract workers, family members and/or owners.

Table 5: Business Establishments by Size of Employment and Province or Territory, December 2006

			Employer Businesses									
					Number of Employees							
Province or Territory	Grand Total	Indeterminate[1]	Total	Year-Over-Year Change (%) (2005–2006)	1–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–199	200–499	500+
Newfoundland and Labrador	25 059	8 493	16 566	-1.5	9 969	3 007	1 696	1 206	364	167	99	58
Prince Edward Island	10 324	4 230	6 094	-3.9	3 478	1 080	738	523	162	63	40	10
Nova Scotia	54 577	24 355	30 222	0.1	17 022	5 428	3 581	2 599	873	444	191	84
New Brunswick	42 474	16 563	25 911	0.0	15 449	4 367	2 918	2 006	675	303	136	57
Quebec	473 416	236 397	237 019	-0.8	154 427	35 261	22 164	15 301	5 394	2 571	1 285	616
Ontario	863 622	507 129	356 493	1.8	194 734	59 609	44 591	34 095	12 600	6 308	3 252	1 304
Manitoba	75 375	39 712	35 663	1.2	18 441	6 499	4 923	3 606	1 243	540	290	121
Saskatchewan	93 905	55 283	38 622	-0.6	21 884	6 991	4 770	3 303	972	405	209	88
Alberta	315 674	166 873	148 801	3.9	83 847	25 089	18 050	13 148	4 684	2 360	1 209	414
British Columbia	350 444	182 599	167 845	3.1	97 612	28 783	19 702	13 670	4 630	2 078	980	390
Yukon Territory	2 863	1 285	1 578	1.5	825	282	223	176	44	14	11	3
Northwest Territories	2 723	1 040	1 683	-3.1	668	328	331	228	77	37	11	3
Nunavut	881	249	632	0.2	199	130	141	113	30	13	5	1
Canada Total	**2 311 337**	**1 244 208**	**1 067 129**	**1.4**	**618 555**	**176 854**	**123 828**	**89 974**	**31 748**	**15 303**	**7 718**	**3 149**
Share of Employer Businesses			**100.0%**		**58.0%**	**16.6%**	**11.6%**	**8.4%**	**3.0%**	**1.4%**	**0.7%**	**0.3%**

Source: Statistics Canada, *Business Register*, December 2006.

[1] The indeterminate category consists of incorporated or unincorporated businesses that do not have a Canada Revenue Agency payroll deductions account. The workforce of such businesses may consist of contract workers, family members and/or owners.

UPCOMING *Events*

Canadian Council for Small Business and Entrepreneurship Annual Conference, Kelowna, British Columbia, November 1–3, 2007

The 2007 annual conference of the Canadian Council for Small Business and Entrepreneurship (CCSBE) will be held at the Grand Okanagan Lakefront Resort and Conference Centre, Kelowna, British Columbia. The conference theme will be "Connecting Policy, Practice and Research." For further information about the CCSBE and the November conference, please visit the Council's website at **www.ccsbe.org**.

Small Business Week

Small Business Week, which is a nationwide celebration of entrepreneurship, pays tribute to the important contribution that small businesses make to the national economy. Under the theme "A World Without Boundaries, Open to New Markets" Small Business Week will be launched in Winnipeg, Manitoba, on October 14, 2007. For more information, visit the Business Development Bank of Canada's (BDC's) Small Business Week website at **www.bdc.ca/en/about/events_publications/small_business_week/default.htm**.

Venture Capital Conference

The fourth annual North American Venture Capital Summit will be held at the Château Frontenac in Québec City, October 29–30, 2007. The goal of this by-invitation event is to foster business relationships of trust and respect among leading venture capitalists globally in order to expand cross-border co-investing for the benefit of its attendees and, in doing so, to further the growth of the technology and life sciences industries in Canada. In 2006, the Summit welcomed 250 guests, including more than 100 investors from the United States, the United Kingdom, Germany, Switzerland, France, Israel, Hong Kong, Singapore, Korea and mainland China. For more information, visit the Summit's website at **www.navcs.com**.

Small Business Quarterly
Small Business Policy Branch

The *Small Business Quarterly* (SBQ) provides a quick and easy-to-read snapshot of the recent performance of Canada's small business sector. The SBQ is published by the Small Business Policy Branch of Industry Canada.

If you want to subscribe, please send your request to **prg-sbpb@ic.gc.ca**. If you have questions or comments about the content, please send them to the editor:

Manique Weerasinghe
E-mail: **weerasinghe.ranmalmanique@ic.gc.ca**

Small Business Policy Branch
Industry Canada
235 Queen Street
Ottawa ON K1A 0H5
Tel.: 613-941-1462
Fax: 613-946-1035
Website: **www.strategis.gc.ca/sbresearch**

Permission to Reproduce. Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please e-mail: **copyright.droitdauteur@communication.gc.ca**

Cat. No. C12-18/9-2
ISSN 1205-9099
4389

10% recycled material

Industrie Canada Industry Canada

BULLETIN TRIMESTRIEL SUR LA

PETITE *entreprise*

Vol. 9, n° 2, août 2007

www.strategis.gc.ca/trimestrielPME

GRANDES *tendances*

- **Entre le premier trimestre de 2006 et le trimestre correspondant de 2007, le nombre d'emplois créés au Canada a augmenté de 2,1 %, soit près de 285 000 emplois. Les petites entreprises (moins de 100 employés) étaient à l'origine de 27,7 % de cette hausse, toutefois inférieure à celle de l'année précédente, tandis que les moyennes et les grandes entreprises ont enregistré une hausse de 19,4 % et 52,9 % respectivement par rapport à l'année précédente.**
- **Le nombre d'établissements commerciaux a augmenté de 1,1 % en décembre 2006 par rapport à décembre 2005.**
- **On a enregistré 2 099 faillites commerciales au premier trimestre de 2007, soit une chute de 9,2 % par rapport au trimestre correspondant de 2006.**
- **Le pays comptait 2,5 millions de travailleurs indépendants au premier trimestre de 2007, soit une hausse de 1,26 % par rapport au trimestre correspondant de 2006.**
- **Au premier trimestre de 2007, les prêts en cours consentis aux entreprises[1] par les banques à charte se chiffraient à 115 milliards de dollars, soit une hausse de 9,5 % par rapport au trimestre correspondant de 2006. Les petites entreprises ont été les bénéficiaires de 17,3 % de ces prêts – le pourcentage le plus bas des cinq dernières années –, par rapport à 31,6 % pour les moyennes entreprises.**

[1] Ce chiffre n'inclut pas les hypothèques non résidentielles, les prêts agricoles et les engagements des clients au titre d'acceptations.

COLLABORATION EN MATIÈRE D'INNOVATION *dans les petites entreprises canadiennes*

Un nouveau rapport commandé par Industrie Canada examine les facteurs qui contribuent à une collaboration fructueuse en matière de recherche-développement (R-D) et de commercialisation. Bien que l'innovation soit devenue une composante essentielle au succès de la stratégie commerciale des entreprises, elle présente aussi des risques plus élevés et des défis pour les petites entreprises qui disposent de ressources limitées. De plus, la capacité de commercialiser dépend d'autres facteurs comme les stratégies en matière de ressources humaines et les compétences en gestion. La collaboration sur le front de la R-D et de la commercialisation est donc particulièrement importante pour les petites et moyennes entreprises (PME) espérant prendre la voie de l'innovation.

Le rapport, qui a été préparé par Don Rumball pour la Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada, examine les stratégies de collaboration en matière de R-D utilisées par cinq entreprises. Chacune prend part avec plus ou moins de succès à diverses activités exercées en collaboration. Les conclusions de ces études de cas visent à éclairer les stratégies particulières de collaboration en matière d'innovation adoptées par des entreprises.

Dans l'ensemble, les études de cas font ressortir deux grandes catégories d'activités de collaboration : « intérêts en recherche » et « besoins commerciaux ». Les collaborations

(suite à la page 2)

SOMMAIRE

Insolvabilité des entreprises 3
Travail indépendant 4
Création d'emplois 5
Financement 6
Établissements commerciaux 7
Activités à venir 8

Canada

(suite de la page 1)

axées sur les intérêts en recherche incluent les entreprises dérivées des travaux effectués dans des laboratoires universitaires et la recherche à contrat réalisée par ces entreprises. Les collaborations axées sur les besoins commerciaux incluent la recherche commanditée, les coentreprises et les veilles technologiques (processus de réseautage avec les chercheurs ayant pour but de cerner dès que possible les technologies prometteuses).

Les principales constatations concernant les stratégies de collaboration employées par les entreprises semblent peut-être aller de soi dans l'ensemble, mais elles n'en demeurent pas moins importantes. Les cinq études de cas ont montré la nécessité absolue que la R-D soit crédible pour qu'il y ait le moindre espoir de collaboration. Sans cette crédibilité, il sera impossible d'attirer les personnes clés requises pour la commercialisation. Comme le montrent clairement les études de cas, le développement d'entreprises prospères dépend de personnes clés qui font une énorme différence, mais qui sont extrêmement difficiles à trouver et à recruter. La sélection du président-directeur général, par exemple, revêtait une importance particulière dans plusieurs des cas.

L'étude a également révélé que la commercialisation est en grande partie le résultat de projets axés sur les « besoins commerciaux », où les entreprises peuvent relever les propositions innovatrices qui vont au-devant des besoins des clients et cherchent à les satisfaire aussi efficacement que possible. La relation avec le client est donc essentielle au succès de l'activité d'innovation.

La protection de la propriété intellectuelle, qui coûte cher et demande du temps, est analysée en détail dans le rapport. Les brevets ne sont pas toujours la clé de la réussite face à la concurrence, en particulier dans les industries qui évoluent si rapidement que ces brevets deviennent désuets bien avant leur expiration. Les PME adoptent différentes stratégies pour protéger la propriété intellectuelle. Par exemple, certaines PME cherchent à établir un marché à créneau qui est trop petit pour intéresser les grandes entreprises mais qu'une petite entreprise peut dominer. Par ailleurs, quand la collaboration avec de grandes entreprises est nécessaire, certaines PME cèdent leurs droits de propriété intellectuelle à la grande entreprise en échange de droits exclusifs garantis pour ce qui est de fournir le produit.

L'un des principaux obstacles à la collaboration est l'accès aux partenaires éventuels – chercheurs dans le cas de PME novices en R-D et grandes entreprises dans le cas de PME souhaitant établir une coentreprise. L'établissement de réseaux entre les intervenants et la persévérance semblent les solutions les plus prometteuses.

À l'étape précaire de la prospection, entre le lancement d'une entreprise dérivée et ses premières ventes, on observe un manque de financement. Les investisseurs d'institutions traditionnelles conviennent moins bien à ce genre d'investissements, si bien que le financement doit souvent provenir de sources informelles, notamment les investisseurs providentiels. Comme l'ont indiqué certaines études de cas, il faut encourager le financement informel pour répondre à ces besoins financiers particuliers.

Le rapport formule plusieurs recommandations pour assurer le succès de la collaboration en matière de R-D et de commercialisation, notamment la nécessité :

- de regrouper et de servir les réseaux d'établissements de recherche pour créer une masse critique;
- d'encourager les investisseurs providentiels à offrir un financement aux entreprises dérivées, entre leur création et les premières ventes;
- de faire la promotion d'une culture de la commercialisation par l'intermédiaire des centres de recherche universitaires qui cherchent à attirer des gestionnaires de talent;
- de permettre l'accès au savoir-faire de pointe en marketing et de contribuer au financement provisoire ou à l'accès aux partenaires de financement.

Le rapport est affiché dans le site Web de la Recherche et de la politique de la petite entreprise, à **www.strategis.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/fr/rd02182f.html**.

INSOLVABILITÉ *des entreprises*

Au premier trimestre de 2007, le nombre total d'insolvabilités d'entreprises, qui inclut les faillites et les propositions[1], se chiffrait à 2 099 (tableau 1), soit une hausse de 7,4 % par rapport au quatrième trimestre de 2006. Les faillites ont augmenté de 6,6 % pour s'établir à 1 745, tandis que le nombre de propositions a grimpé de 11,3 % pour atteindre 354. Malgré l'augmentation du nombre d'insolvabilités d'entreprises au premier trimestre de 2007, la tendance générale à long terme demeure à la baisse. Le nombre enregistré au premier trimestre de 2007 était le quatrième le plus bas enregistré pour un trimestre entre 1993 et 2007.

Par rapport au trimestre correspondant de 2006, les faillites et les propositions ont diminué de 7,8 % et de 15,5 % respectivement. Dans l'ensemble, les cas d'insolvabilité des entreprises ont reculé de 9,2 %, soit la 13e baisse trimestrielle sur 12 mois consécutive.

Passif

Au premier trimestre de 2007, le total du passif lié aux insolvabilités a atteint près de 4 milliards de dollars, soit une hausse de 260,5 % par rapport au trimestre précédent. Il s'agissait du deuxième plus haut niveau de passif lié aux insolvabilités enregistré entre 1993 et 2007, et le passif moyen a quant à lui grimpé à 1,9 million de dollars par rapport à 564 342 $ au trimestre précédent. Cette hausse est attribuable au passif élevé associé à quelques faillites dans le secteur de la haute technologie. Le passif lié aux faillites a augmenté pour s'établir à 3,7 milliards de dollars au premier trimestre de 2007, ce qui correspond à plus du triple du chiffre enregistré au quatrième trimestre de 2006 et un an plus tôt. Il s'agissait également du plus haut niveau enregistré au premier trimestre d'une année pour toute la période allant de 1993 à 2007.

Par contre, le passif lié aux propositions a chuté de 58,3 % pour s'établir à 258,7 millions de dollars au premier trimestre de 2007, par rapport au trimestre correspondant de 2006. Le passif moyen lié aux propositions était de 0,7 million de dollars, en baisse par rapport à un montant de 1,5 million un an plus tôt.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'insolvabilité des entreprises, consultez le site Web du Bureau du surintendant des faillites, à **www.osb-bsf.gc.ca**.

[1] La faillite désigne la liquidation des actifs commerciaux du débiteur et la cessation des activités de l'entité commerciale. Les propositions commerciales prévoient le règlement des dettes entre le débiteur et ses créanciers, tout en permettant à l'entreprise de demeurer en activité.

Tableau 1 : Nombre total de cas d'insolvabilité, de faillites et de propositions et passif connexe

	Cas d'insolvabilité			Faillites			Propositions		
	Nombre	Passif (milliers de dollars)	Passif moyen ($)	Nombre	Passif (milliers de dollars)	Passif moyen ($)	Nombre	Passif (milliers de dollars)	Passif moyen ($)
T1 2006	2 311	1 499 008	648 640	1 892	878 821	464 493	419	620 186	1 480 158
T2 2006	2 167	1 871 368	863 576	1 802	1 489 546	826 607	365	381 823	1 046 090
T3 2006	1 738	1 078 563	620 577	1 416	747 026	527 561	322	331 537	1 029 619
T4 2006	1 955	1 103 288	564 342	1 637	781 801	477 582	318	321 487	1 010 965
T1 2007	2 099	3 977 097	1 894 758	1 745	3 718 389	2 130 882	354	258 708	730 814
					Variation (%)				
T1 2006–T1 2007	-9,2	165,3	192,1	-7,8	323,1	358,8	-15,5	-58,3	-50,6
T4 2006–T1 2007	7,4	260,5	235,7	6,6	375,6	346,2	11,3	-19,5	-27,7

Source : Bureau du surintendant des faillites (**www.osb-bsf.gc.ca**)

TRAVAIL *indépendant*

À l'aide de tableaux spéciaux de l'*Enquête sur la population active* de 1990, 2000 et 2006, la Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada a examiné le profil des professions des travailleurs indépendants. Le tableau 2 présente la répartition des travailleurs indépendants et des employés rémunérés selon la profession.

La répartition professionnelle des employés rémunérés a été relativement constante au cours des dix dernières années. Au cours de la même période, toutefois, les travailleurs indépendants ont trouvé du travail dans des professions axées sur les services au détriment des professions du secteur primaire. Dans l'ensemble, le nombre d'employés a augmenté à un taux annualisé de 0,5 % entre 2000 et 2006, par rapport à un taux de 0,2 % pour les travailleurs indépendants. Par comparaison, durant la période de 1990 à 2006, le nombre de travailleurs indépendants a progressé à un taux annualisé de 1,2 % par rapport à un taux de 0,8 % pour les employés.

Le travail indépendant dans le secteur de la santé, celui des sciences naturelles et appliquées, ainsi que celui des arts, de la culture, des loisirs et des sports a enregistré les plus fortes hausses en pourcentage entre 2000 et 2006, soit 0,8 %, 0,6 % et 0,5 % respectivement. Les tendances de la croissance étaient similaires pour la période allant de 1990 à 2006, mais les professions dans le secteur des sciences naturelles et appliquées ont affiché la plus forte hausse, soit 3,5 %, suivies par les professions dans le domaine de la santé, soit 2,7 %.

C'est seulement dans les industries primaires que le nombre de travailleurs indépendants a reculé (-0,4 %). En fait, les industries primaires ont enregistré la plus forte réduction de la proportion générale de travailleurs indépendants, puisque celle-ci est passée de 19,3 % en 1990 à 11,4 % en 2006.

En 2006, la plus grande concentration de travailleurs indépendants se retrouve encore dans des professions de gestion (20,2 %). Les travailleurs indépendants étaient également bien représentés dans les métiers, le transport et la machinerie (16,9 %), ainsi que la vente et les services (15,8 %).

Tableau 2 : Répartition des travailleurs indépendants selon la profession, au Canada, 1990, 2000 et 2006

	Employés					Travailleurs indépendants				
	Répartition (%)			Variation (%)		Répartition (%)			Variation (%)	
Profession	**1990**	**2000**	**2006**	**1990–2006**	**2000–2006**	**1990**	**2000**	**2006**	**1990–2006**	**2000–2006**
Affaires, finances et administration	21.3	19.1	19.5	0.5	0.6	8.9	10.0	10.4	1.8	0.4
Secteur de la santé	5.5	5.5	6.2	1.3	0.9	3.5	4.4	5.1	2.7	0.8
Gestion	7.4	7.7	7.2	0.7	0.2	20.3	19.6	20.2	1.2	0.3
Sciences naturelles et appliquées	5.6	7.0	7.2	1.8	0.6	3.0	4.8	5.4	3.5	0.6
Arts, culture, loisirs et sports	2.0	2.2	2.3	1.5	0.7	5.1	6.2	6.7	2.3	0.5
Sciences sociales, enseignement et services gouvernementaux	7.1	8.1	8.9	1.7	0.8	5.8	6.5	6.6	1.7	0.3
Industrie primaire	2.4	2.1	2.1	0.4	0.6	19.3	13.2	11.4	-0.8	-0.4
Vente et services	24.0	25.3	25.1	1.0	0.4	15.8	16.5	15.8	1.2	0.0
Métiers, transport et machinerie	16.4	14.5	14.5	0.4	0.5	17.4	17.1	16.9	1.1	0.1
Transformation, fabrication et services d'utilité publique	8.4	8.6	7.0	0.2	-0.3	1.1	1.7	1.7	2.9	0.2
Total, toutes les professions	100.0	100.0	100.0	0.8	0.5	100.0	100.0	100.0	1.2	0.2

Source : Statistique Canada, *Enquête sur la population active*.

CRÉATION *d'emplois*

Selon les derniers résultats de l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures*, environ 285 728 emplois ont été créés au premier trimestre de 2007 par rapport au trimestre correspondant de 2006, ce qui porte le total du nombre d'emplois à 13 728 455 au Canada (tableau 3). Il s'agit d'un taux de croissance annuel de 2,1 %, soit 0,6 % de moins qu'un an plus tôt.

On a observé au premier trimestre de 2007 un transfert de la croissance de l'emploi, des petites entreprises[1] aux grandes entreprises. Par rapport au premier trimestre de 2006, la contribution des grandes entreprises à la création d'emplois est passée de 47,8 % à 52,9 %, tandis que la contribution des petites entreprises a reculé de 37,1 % à 27,7 %. Dans l'ensemble, pendant cette période, la plus forte hausse de l'emploi au Canada a été observée dans les moyennes entreprises, suivies des grandes entreprises.

Au sein du pays, les Territoires du Nord-Ouest ont eu le vent en poupe, affichant le plus haut taux de création d'emplois au premier trimestre de 2007 (6,4 %), suivis de l'Alberta (5,2 %). La Nouvelle-Écosse était la seule région ayant enregistré un recul dans la création d'emplois (-0,3 %) au cours de cette période.

L'Alberta a affiché la plus forte croissance de l'emploi dans les secteurs de la petite et de la moyenne entreprise, faisant état d'une hausse de 4,2 % et de 8,9 % respectivement, pour le premier trimestre de 2007. À l'autre extrémité, le Nunavut a enregistré une baisse de 4,8 % de l'emploi dans les petites entreprises.

[1] Les petites entreprises sont celles qui comptent moins de 100 employés, les entreprises de taille moyenne en comptent entre 100 et 499, et les grandes, 500 ou plus.

Tableau 3 : Variation[1] sur 12 mois de l'emploi rémunéré[2], selon la province ou le territoire, premier trimestre de 2007

	Variation		% de la contribution à la variation totale (nombre d'employés)								
Trimestre	**%**	**Emplois**	**0-4**	**5-19**	**20-49**	**50-99**	***0-99***	**100-299**	**300-499**	***100-499***	**500+**
T1 2006	2,7	351 389	5,2	10,7	11,7	9,6	*37,1*	14,4	0,7	*15,1*	47,8
T2 2006	2,8	379 019	6,2	11,2	11,4	9,9	*38,7*	10,3	2,8	*13,0*	48,2
T3 2006	2,5	332 268	4,9	8,1	10,0	9,7	*32,7*	8,6	4,0	*12,5*	54,8
T4 2006	2,3	320 298	11,6	1,0	13,0	12,2	*37,8*	7,2	5,3	*12,6*	49,6
T1 2007	2,1	285 728	-1,7	9,9	11,9	7,5	*27,7*	11,8	7,6	*19,4*	52,9
Province ou territoire			**Taux de croissance (%)**								
Terre-Neuve-et-Labrador	1,7	2 664	-3,7	2,7	4,6	8,3	*2,4*	1,9	21,9	*6,9*	0,1
Île-du-Prince-Édouard	3,5	1 808	-6,6	2,5	-0,7	-9,3	*-2,3*	-9,1	20,0	*-1,1*	11,0
Nouvelle-Écosse	-0,3	-1 098	-1,0	3,2	5,8	-2,4	*1,9*	-5,8	20,4	*1,1*	-2,2
Nouveau-Brunswick	1,1	2 959	-4,0	2,6	4,5	5,8	*2,3*	-0,4	-3,3	*-0,9*	0,5
Québec	0,9	27 900	-3,8	-0,2	1,2	0,7	*-0,3*	1,2	-1,7	*0,4*	2,3
Ontario	1,8	92 116	0,4	2,0	1,1	1,4	*1,4*	2,5	5,4	*3,3*	1,6
Manitoba	2,1	10 779	-2,0	2,6	4,6	5,2	*3,0*	-1,1	-9,2	*-3,5*	3,2
Saskatchewan	2,1	8 568	2,3	-1,0	-1,8	-1,3	*-0,7*	-0,7	-9,2	*-3,7*	-2,8
Alberta	5,2	81 818	2,5	3,6	6,5	4,2	*4,2*	7,7	11,8	*8,9*	4,8
Colombie-Britannique	3,2	56 477	1,4	1,0	3,3	3,6	*2,2*	3,1	-2,0	*1,6*	5,1
Yukon[3]	1,0	164	-5,3	9,5	-10,4	-5,3	*-1,6*	-15,7	—	—	—
Territoires du Nord-Ouest[3]	6,4	1 352	-10,5	2,2	-0,4	7,7	*0,8*	-12,6	—	—	—
Nunavut[3]	2,2	220	1,0	-0,8	-10,8	-1,9	*-4,8*	10,2	—	—	—
Total pour le Canada	**2,1**	**285 728**	**-0,5**	**1,5**	**2,4**	**2,0**	***1,5***	**2,3**	**3,9**	***2,8***	**2,5**

Source : Statistique Canada, *Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures*, mars 2007.

[1] La variation sur 12 mois de l'emploi rémunéré correspond à la différence entre le niveau d'emploi à un trimestre donné et celui enregistré au trimestre correspondant de l'année précédente.

[2] Les données de l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures* excluent les travailleurs indépendants qui ne touchent pas de salaire et les employés des industries suivantes : agriculture, pêche et piégeage, services aux ménages privés, organismes religieux et services militaires de défense. Les données ventilant l'emploi selon la taille des entreprises ne comprennent pas non plus les entreprises non classifiées.

[3] Les données pour les entreprises comptant 300 employés ou plus dans les territoires sont supprimées pour des raisons de confidentialité, mais elles sont incluses dans les totaux pour la catégorie de la taille et le territoire.

FINANCEMENT

Petites et moyennes entreprises en Colombie-Britannique

L'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* menée par Statistique Canada en 2004 a servi à établir le profil des besoins et activités de financement des petites et moyennes entreprises dans chacune des cinq régions du Canada – la Colombie-Britannique, les provinces des Prairies, l'Ontario, le Québec et les provinces de l'Atlantique. On trouvera ci-après un résumé du profil de la Colombie-Britannique. Les profils des quatre autres régions seront publiés à une date ultérieure dans le site Web du Programme de recherche sur le financement des PME.

Environ 200 000 PME sont en activité en Colombie-Britannique. Elles représentent 15 % de toutes les PME du Canada, soit une proportion légèrement supérieure à celle de la population canadienne qui vit dans cette province (13 %).

Les PME en Colombie-Britannique sont principalement des petites entreprises[1], 97 % d'entre elles employant moins de 20 personnes. De ce nombre, 35 % comptent entre 1 et 4 employés, et les travailleurs indépendants représentent 49 % de ces entreprises. Cette répartition reflète celle des PME au Canada : 33 % des PME comptent entre 1 et 4 employés et 51 % des entrepreneurs sont des travailleurs indépendants. Les PME de la Colombie-Britannique exercent leurs activités dans tous les grands secteurs industriels, dont 79 % dans le secteur des services et 6 % dans les industries du savoir (industries des sciences et de la technologie). Cette répartition est semblable à celle observée à l'échelle nationale.

En 2004, un quart des PME de cette province ont cherché à obtenir un financement externe quelconque (tableau 4). Elles ont surtout demandé du financement par emprunt (20 %) pour le fonds de roulement, l'acquisition d'immobilisations ou la consolidation des dettes. Seulement 1,1 % des entreprises ont demandé un financement par capitaux propres. Le taux de demande de financement par emprunt (20 %) était supérieur à la moyenne nationale, mais inférieur à celui des provinces des Prairies, tandis que le taux de demande de financement par capitaux propres (1,1 %) était juste en deçà de la moyenne nationale, et inférieur à celui enregistré dans les provinces de l'Atlantique, au Québec et en Ontario. Le capital de risque est une source de capitaux de plus en plus importante pour les PME à forte croissance et axées sur la technologie en Colombie-Britannique, situation peut-être favorisée par les programmes provinciaux de crédit d'impôt qui encouragent les investissements en début de croissance des entreprises.

Le profil de la Colombie-Britannique est affiché dans le site Web du Programme de recherche sur le financement des PME, à **www.pme-prf.gc.ca**.

Tableau 4 : Taux de demande de financement et d'approbation, 2004

Type de financement		Colombie-Britannique	Provinces des Prairies	Ontario	Québec	Provinces de l'Atlantique	Canada
		(%)					
Emprunt	Taux de demande	20	23	15	18	20	19
	Taux d'approbation	82	82	77	88	82	81
Contrat de location-acquisition	Taux de demande	4	5	2	3,2	3	3
	Taux d'approbation	88	99	98	97	94	96
Capitaux propres	Taux de demande	1,1	0,9	1,3	1,4	1,7	1,2
	Taux d'approbation*	78	—	—	—	80	—
Prêt ou subvention gouvernementale	Taux de demande	1,8	6	1,5	3,1	3,9	3
	Taux d'approbation	—	72	72	68	80	70

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

* Données non disponibles en raison de problèmes de mauvaise qualité des données ou de confidentialité.

ÉTABLISSEMENTS *commerciaux*

Selon le *Registre des entreprises* de Statistique Canada, le Canada comptait 2 311 337 établissements commerciaux[1] à la fin de 2006 (tableau 5), soit une hausse de 1,1 % par rapport à décembre 2005. Au cours de cette période, le nombre d'entreprises dans la catégorie « entreprises indéterminées[2] » a augmenté de 11 476, soit une hausse de 1 %. Simultanément, le nombre d'établissements employeurs s'est accru de 14 771 par rapport aux 1 052 358 enregistrés en décembre 2005, soit une progression de 1,4 %.

Pour les établissements employeurs, la proportion d'établissements commerciaux selon la taille est demeurée constante par rapport à 2005. Les petits établissements représentaient 97,6 % des établissements commerciaux. Toutefois, parmi ces entreprises, la proportion de micro-entreprises (comptant moins de cinq employés) a augmenté, tandis que la proportion de celles comptant entre 5 et 99 employés a diminué. Les moyennes entreprises représentaient 2,1 % des établissements employeurs au Canada et les grandes entreprises, 0,3 %.

À l'échelle provinciale, l'Alberta a enregistré la plus forte hausse sur 12 mois (3,9 %), suivie de la Colombie-Britannique (3,1 %). La baisse la plus marquée a été affichée par l'Île-du-Prince-Édouard (3,9 %), suivie des Territoires du Nord-Ouest (3,1 %).

La répartition des établissements commerciaux par province a été relativement stable par rapport à 2005. La majorité des établissements se trouvent en Ontario (37,4 %) ainsi qu'au Québec (20,5 %). Les provinces de l'Ouest accueillent ensemble 36,1 % des établissements commerciaux, et les provinces de l'Atlantique, 5,6 %.

[1] Pour qu'un établissement commercial soit inclus dans le *Registre des entreprises* de Statistique Canada, l'entreprise à laquelle il appartient doit satisfaire à l'un des critères suivants : compter au moins un employé rémunéré (les retenues sur la paie étant remises à l'Agence du revenu du Canada), réaliser un chiffre d'affaires annuel de 30 000 $ ou être constituée en société et avoir produit une déclaration fédérale de revenus des sociétés au moins une fois au cours des trois dernières années. Certains établissements commerciaux peuvent appartenir à la même entreprise et chaque entreprise possède au moins un établissement commercial.

[2] La catégorie « entreprises indéterminées » comprend les entreprises constituées ou non en société qui n'ont pas de compte de retenues sur la paie auprès de l'Agence du revenu du Canada. Leur effectif peut être constitué de travailleurs contractuels, de membres de la famille ou des propriétaires.

Tableau 5 : Établissements commerciaux, selon le nombre d'employés et la province ou le territoire, décembre 2006

			Établissements employeurs									
					Nombre d'employés							
Province ou territoire	Grand total	Indéterminées[1]	Total	Variation sur 12 mois (%) (2005–2006)	1-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500+
Terre-Neuve-et-Labrador	25 059	8 493	16 566	-1,5	9 969	3 007	1 696	1 206	364	167	99	58
Île-du-Prince-Édouard	10 324	4 230	6 094	-3,9	3 478	1 080	738	523	162	63	40	10
Nouvelle-Écosse	54 577	24 355	30 222	0,1	17 022	5 428	3 581	2 599	873	444	191	84
Nouveau-Brunswick	42 474	16 563	25 911	0,0	15 449	4 367	2 918	2 006	675	303	136	57
Québec	473 416	236 397	237 019	-0,8	154 427	35 261	22 164	15 301	5 394	2 571	1 285	616
Ontario	863 622	507 129	356 493	1,8	194 734	59 609	44 591	34 095	12 600	6 308	3 252	1 304
Manitoba	75 375	39 712	35 663	1,2	18 441	6 499	4 923	3 606	1 243	540	290	121
Saskatchewan	93 905	55 283	38 622	-0,6	21 884	6 991	4 770	3 303	972	405	209	88
Alberta	315 674	166 873	148 801	3,9	83 847	25 089	18 050	13 148	4 684	2 360	1 209	414
Colombie-Britannique	350 444	182 599	167 845	3,1	97 612	28 783	19 702	13 670	4 630	2 078	980	390
Yukon	2 863	1 285	1 578	1,5	825	282	223	176	44	14	11	3
Territoires du Nord-Ouest	2 723	1 040	1 683	-3,1	668	328	331	228	77	37	11	3
Nunavut	881	249	632	0,2	199	130	141	113	30	13	5	1
Total – Canada	**2 311 337**	**1 244 208**	**1 067 129**	**1,4**	**618 555**	**176 854**	**123 828**	**89 974**	**31 748**	**15 303**	**7 718**	**3 149**
Proportion d'établissements employeurs			**100,0 %**		**58,0 %**	**16,6 %**	**11,6 %**	**8,4 %**	**3,0 %**	**1,4 %**	**0,7 %**	**0,3 %**

Source : Statistique Canada, *Registre des entreprises*, décembre 2006.

[1] La catégorie « entreprises indéterminées » comprend les entreprises constituées ou non en société qui n'ont pas de compte de retenues sur la paie auprès de l'Agence du revenu du Canada. Leur effectif peut être constitué de travailleurs contractuels, de membres de la famille ou des propriétaires.

ACTIVITÉS *à venir*

Colloque annuel du Conseil canadien des PME et de l'entrepreneuriat, Kelowna (Colombie-Britannique), du 1er au 3 novembre 2007

Le Colloque annuel de 2007 du Conseil canadien des PME et de l'entrepreneuriat (CCPME) aura lieu au Grand Okanagan Lakefront Resort and Conference Centre, à Kelowna (Colombie-Britannique). Le Colloque aura pour thème « Rapprocher … les politiques, la pratique et la recherche ». Pour obtenir de plus amples renseignements sur le CCPME et le colloque de novembre, veuillez consulter le site Web du Conseil, à **www.ccsbe.org**.

Semaine de la PME

La Semaine de la PME, qui rend hommage à l'entrepreneuriat à l'échelle du pays, souligne l'importante contribution des petites entreprises à l'économie nationale. Le coup d'envoi de la Semaine de la PME, qui a pour thème « Un monde ouvert sur de nouveaux marchés », sera donné à Winnipeg (Manitoba), le 14 octobre 2007. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez le site Web de la Semaine de la PME de la Banque de développement du Canada, à **www.bdc.ca/fr/about/events_publications/small_business_week/default.htm**.

Conférence sur le capital de risque

Le quatrième Sommet annuel sur le capital de risque nord-américain aura lieu au Château Frontenac (Québec), les 29 et 30 octobre 2007. Cet événement sur invitation a pour but de promouvoir des relations commerciales axées sur la confiance et le respect au sein des principales sociétés de capital de risque à l'échelle mondiale afin d'élargir le co-investissement transfrontalier, au profit des participants à la conférence, et dès lors de promouvoir la croissance des industries de la technologie et des sciences de la vie au Canada. En 2006, le Sommet avait accueilli 250 invités, notamment plus d'une centaine d'investisseurs des États-Unis, du Royaume-Uni, de l'Allemagne, de la Suisse, de la France, d'Israël, de Hong Kong, de Singapour, de la Corée et de la Chine continentale.

Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez le site Web du Sommet, à **www.navcs.com**.

Bulletin trimestriel sur la petite entreprise
Direction générale de la politique de la petite entreprise

Le *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise* est publié par la Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada. Cette publication facile à lire donne un aperçu de la performance récente du secteur de la petite entreprise au Canada.

Si vous souhaitez vous abonner, faites parvenir votre demande à l'adresse **prg-sbpb@ic.gc.ca**. Si vous avez des questions ou des commentaires concernant le contenu, veuillez en faire part à la rédactrice :

Manique Weerasinghe
Courriel : **weerasinghe.ranmalmanique@ic.gc.ca**
Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : 613-941-1462
Télécopieur : 613-946-1035
Site Web : **www.strategis.gc.ca/recherchepe**

Autorisation de reproduction. À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à **copyright.droitdauteur@communication.gc.ca**.

N° de catalogue C12-18/9-2
ISSN 1205-9099
60289

10 %